

Sección Internacional

ASUNTOS GENERALES

El comercio internacional en 1970

De acuerdo con un comunicado de prensa del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), de 15 de septiembre último, en 1970 las exportaciones mundiales a precios corrientes se incrementaron en más de 14%. Dicho incremento se debió en gran parte al continuo aumento de los precios, como lo revela el hecho de que, a precios constantes, las exportaciones se elevaron en sólo 8.5%, es decir, a una tasa inferior en 1.5 puntos con respecto a la de 1969, pero superior a la media del último decenio.

Ese resultado sorprendió a los observadores, ya que se esperaba una reducción aún mayor en virtud de que en 1970 el producto nacional bruto de los países industriales se incrementó en sólo 2.5% en comparación con 1969. No obstante, el informe señala que entre los factores que pueden haber contrarrestado la disminución de la tasa de crecimiento económico se pueden citar: la demanda inesperadamente grande de importaciones por parte de Estados Unidos, el repentino y sustancial incremento de la liquidez mundial como consecuencia del déficit de la balanza de pagos estadounidense, la activación de los derechos especiales de giro y el efecto multiplicador del mercado de eurodólares. Además de los factores anteriores, las presiones proteccionistas contribuyeron a acelerar el valor del comercio mundial, pues tendieron a incrementar los precios

y, adicionalmente, alentaron el volumen del comercio mundial.

Por otra parte, en 1970 la producción mundial de mercancías aumentó en alrededor de 4%, en comparación con casi un 6% en 1969. Dicha disminución se registró fundamentalmente en la producción manufacturera de los países desarrollados. Por su parte, la producción agropecuaria creció a un ritmo ligeramente mayor que el de 1969 y la producción minera también se incrementó.

La composición del comercio por productos reflejó esas tendencias. El intercambio de productos agropecuarios y minerales creció con mayor rapidez que el de manufacturas.

Por su parte, el comercio entre los países industrializados se incrementó en 16% respecto a 1969. El intercambio realizado al amparo de los acuerdos preferenciales fue inferior al registrado en años anteriores: el comercio intrazonal de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) crecieron en ambos casos en alrededor de 19%, pero, en cambio, el que se registró entre Estados Unidos y Canadá, al amparo del convenio relativo a los productos de la industria del automóvil, disminuyó.

El comunicado del GATT indica que en 1970 la relación de intercambio de los países en desarrollo se deterioró, después de haber registrado una mejoría en 1969. Además, no sólo empeoró la relación de intercambio de la mayoría de los productos primarios respecto de las manufacturas, sino que además se elevaron las tarifas de los fletes. La inflación disminuyó también el poder adquisitivo de la ayuda proporcionada a los países en desarrollo, mientras que la persistencia de elevados tipos de interés hizo que fuese mayor la carga por las amortizaciones e intereses de la deuda.

Finalmente, el comunicado informa que las estadísticas comerciales generalmente utilizadas pueden subestimar considerablemente la reciente inflación de precios, y, en consecuencia, sobrestimar

los incrementos del volumen del comercio mundial. Además, sugiere que esos errores se deben, en parte, a que los índices de precios no registran fielmente los incrementos particularmente acentuados que han experimentado los precios de los productos industriales y, en parte también, a la dificultad para medir las modificaciones de los precios de las exportaciones de muchos países en desarrollo.

El comercio internacional en el primer semestre de 1971

El rápido crecimiento del producto nacional bruto de los países industriales durante el primer semestre de 1971 no estuvo acompañado por un desarrollo paralelo del comercio mundial de acuerdo con el GATT. En los primeros meses de 1971, el valor de las importaciones y exportaciones de los países industrializados aumentó a una tasa anual aproximada de 12 o 13 por ciento. Esa cifra significa que la tasa de crecimiento en volumen ha sido inferior a la del conjunto del año pasado, pues el incremento registrado en los precios de los productos objeto de comercio exterior se acentuó en el primer semestre de 1971 y probablemente prosiguió su aceleración después de las modificaciones de paridad de las monedas efectuadas en mayo.

La guerra de tarifas aéreas

Lufthansa, la línea aérea alemana, fue la primera en declarar abiertamente la guerra de las tarifas aéreas en el Atlántico del Norte, cuando anunció, en franca oposición a las determinaciones de la IATA (International Air Transport Association), que el viaje redondo de Nueva York a cualquiera de las ciudades alemanas que Lufthansa cubre, costaría sólo 210 dólares. La compañía alemana anunció, además, que el pasajero no tenía por qué aguardar la formación de un grupo, ni hacer un viaje sujeto a un programa especial. A partir del primero de febrero de 1972, en clase turista, anunciaba Lufthansa, cualquier persona

Las informaciones que se recogen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que expresamente así se manifieste. Las informaciones que aparecen en cada número corresponden a acontecimientos producidos hasta el día último del mes anterior.

podría, por el precio señalado, volar a Europa y permanecer en ella no menos de 15 días ni más de 45.

La respuesta no se hizo esperar. Air France, Swiss Air y la línea aérea irlandesa, Air Lingus, anunciaron también la reducción de sus tarifas. KLM, de Holanda, por su parte, anunció una tarifa especial para su vuelo Amsterdam-Nueva York: 190 dólares.

Las repercusiones de la contienda recaen directamente sobre las compañías norteamericanas y, en especial, sobre la Panamerican Airlines, que ha venido operando con pérdidas en los últimos tres años, y cuya situación se agrava ahora mucho más ante los embates de la competencia europea. Por ello, los dirigentes de la Panamerican han solicitado la protección directa del gobierno Nixon, al que piden cierre los aeropuertos estadounidenses a los aviones de Luft-hansa, por ser ésta una compañía propiedad del Gobierno alemán.

Las nuevas tarifas aéreas prometen ser adoptadas seriamente, de suerte que bien puede hablarse de que la IATA, que servía para mantener en sus límites "caballerosos" la competencia entre 25 grandes compañías, da ahora evidentes síntomas de agonía. Por otra parte, el abatimiento de las tarifas en los vuelos del Atlántico del Norte (rutas *east-bound*) deja aún más fuera de competencia las tarifas que las mismas compañías siguen aplicando a sus vuelos en otras direcciones (rutas *south-bound*), especialmente entre Norteamérica y América del Sur, Europa y África y Asia, y Europa y Sudamérica, constituyéndose en un factor de reforzamiento de la concentración de las corrientes de turismo entre Norteamérica y Europa.

PRODUCTOS BASICOS

Petróleo: resoluciones de la OPEP

La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) ha realizado diferentes reuniones en los últimos meses de las que han emanado tanto resoluciones que determinan su posición conjunta en los mercados internacionales como, a nivel de cada uno de los países miembros que la integran, políticas nacionales sobre la producción y exportación de dicho energético.

En primer término, como resultado

de la XXIV Reunión de la Conferencia de la OPEP, celebrada en Viena, se resolvió no llegar a un acuerdo definitivo en cuanto a la aplicación de un programa conjunto de producción, hasta que la Conferencia lo considere oportuno, es decir, cuando sea necesario prever la acción de factores que pudieran ocasionar la inestabilidad y el deterioro del mercado del petróleo.

Asimismo, se dieron instrucciones al Secretario General y a la Comisión Económica para que estudiaran la posibilidad de elaborar un plan eventual, que pueda aplicarse si se presentan las circunstancias arriba señaladas.

También se admitió como país miembro a la República Federal de Nigeria; así, ahora la Organización quedó integrada por este último país y Abu-Dhabi, Arabia Saudita, Argelia, Indonesia, Irán, Irak, Kuwait, Libia, Katar y Venezuela.

Respecto a la participación de los países miembros en las concesiones petroleras existentes, se resolvió que éstos tomaran de inmediato las disposiciones tendientes a su ejecución efectiva. Con este objeto se formó un comité ministerial al cual pertenecen Irán, Irak, Kuwait, Libia y Arabia Saudita, que establecerá las bases para la aplicación de la participación de los países miembros y que presentó recientemente sus recomendaciones en la reunión extraordinaria del 22 de septiembre último.

Como resultado de esta última reunión, se hizo saber que los países de la OPEP estaban dispuestos a adoptar medidas drásticas para obtener una efectiva participación en las concesiones otorgadas a los grandes consorcios internacionales. Sin embargo, se aclaró que dichas medidas no llegarían a implicar necesariamente un proceso de nacionalización.

Por último, y de manera extraoficial, se supo que se tomarían las medidas pertinentes para contrarrestar las pérdidas ocasionadas por la virtual devaluación del dólar.

NORTEAMERICA

EUA: la asignación de nuevas cuotas azucareras

Después de varios meses de difíciles negociaciones, el presidente de Estados Unidos, Richard M. Nixon, aprobó, el 14 de octubre último, la nueva Ley Azucarera para el período 1972-1974,

que entrará en vigor a partir del 1 de enero del próximo año.

Esta Ley prevé tanto la asignación de cuotas de importación como los aspectos legales que regirán las relaciones entre Estados Unidos y los países exportadores del dulce.

El procedimiento que se siguió para la elaboración de la nueva Ley consistió, en primer término, en la preparación de dos proyectos, en la Cámara de Senadores y en la Cámara de Representantes, respectivamente. Dichos proyectos diferirían entre sí, tanto por lo que hace a procedimientos como a la asignación de las cuotas, que se realizó a base de estudiar país por país.

La versión de la Cámara de senadores comprendía una enmienda en el sentido de que todo país que realice o haya realizado expropiaciones de empresas estadounidenses, sin pagar por ella una compensación adecuada, a partir del 20 de julio próximo pasado, perderá automáticamente su cuota. Prevé, además, la imposición de una sanción de 20 dólares por tonelada a las cuotas de los países que hayan realizado este tipo de prácticas, desde 1961.

A su vez, la versión de la Cámara de Representantes incluía una cláusula en el sentido de que fuera el Presidente de Estados Unidos quien decidiera, en última instancia, la supresión o reducción de las cuotas en el caso de aquellos países que efectuasen medidas de la índole de las señaladas anteriormente; asimismo, prevenía la aplicación de un impuesto compensatorio de veinte dólares por tonelada para indemnizar a las empresas perjudicadas.

Ante esta situación, el Congreso de Estados Unidos estableció una comisión bipartita, que se integró por representantes de ambas Cámaras, mismos que llegaron a un acuerdo sobre los términos que debería observar la nueva Ley. De esta suerte, se elaboró un documento final que concilió los puntos de vista divergentes. En círculos bien informados se señaló que fue más difícil lograr un acuerdo sobre el problema de la llamada enmienda Long, debido a que fue propuesta por el senador Russell Long, que asignar las nuevas cuotas azucareras.

Este documento en su versión final tuvo que ser aprobado separadamente por cada una de las cámaras y, por último, por el presidente Nixon.

Por lo que hace a la enmienda, finalmente se aprobó una versión similar a la

propuesta por la Cámara de Representantes, aunque se establece que la reducción o anulación de las cuotas, así como el impuesto compensatorio, podrán ser retroactivos en caso de expropiaciones hechas antes de 1962.

El cálculo de las cuotas azucareras para el período 1972-1974 se realizó con base en la estimación del consumo anual del mercado estadounidense, alrededor de 11.2 millones de toneladas; de éstas, 6.3 millones serán cubiertas con producción nacional y el resto se asignó en distintas cuotas de importación entre 32 países.

Cabe señalar que el precio pagado por Estados Unidos por tonelada de azúcar es de 150 dólares, o sea, 40 dólares más que el precio prevaleciente en el mercado internacional.

Por lo que hace a América Latina, se le asignó una cuota global de 3 016 751 ton anuales, superior en aproximadamente 123 500 ton anuales a la asignación actual, lo que va a redundar en un ingreso adicional de divisas del orden de 18.5 millones de dólares.

Ahora bien, en esta ocasión hubo algunas modificaciones, como son el ingreso de Paraguay dentro de los países latinoamericanos proveedores de azúcar,

una reducción de 44 000 ton en la cuota anual de Perú y la eliminación de la cláusula que obligaba a distribuir la participación simbólica de Cuba entre los países miembros de la Organización de Estados Americanos.

Finalmente, las cuotas en toneladas asignadas a los 17 países latinoamericanos son, en orden decreciente de magnitud, las siguientes: República Dominicana, 634 874; México, 561 581; Brasil, 547 906; Perú, 391 839; Ecuador, 80 774; Argentina, 76 000; Costa Rica, 68 610; Colombia, 67 368; Nicaragua, 64 217; Venezuela, 61 026; Guatemala, 58 350; El Salvador, 42 693; Panamá, 41 567; Haití, 30 704; Honduras, 11 750; Bolivia, 6 193, y Paraguay, 6 193.

EUROPA

AELI: el comercio durante el primer semestre de 1971

En los primeros seis meses de este año, el comercio total de la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI), registró un aumento de 10%, o sea, que la tasa de incremento registrada en el período equivale a dos tercios de la correspondiente al año pasado.

En cuanto al intercambio intrazonal entre los países de la AELI, éste mostró un aumento de casi 13%, lo que constituyó el mayor incremento hasta ahora logrado.

A diferencia de lo sucedido en el período 1970, las exportaciones de la AELI a Estados Unidos se elevaron sensiblemente en el primer semestre de 1971; el aumento fue de 13.5%; tal cosa fue posible gracias a la contribución de Suecia y Noruega.

El comercio de la AELI con la Comunidad Económica Europea (CEE), disminuyó con relación al primer semestre de 1970, como consecuencia del aumento del 10% en sus importaciones, en tanto que sus exportaciones experimentaron un incremento de sólo 8.7 por ciento.

Por otra parte, el comercio de la AELI con el resto del mundo se elevó en 8.2% en sus exportaciones y en 9.5% en sus importaciones; Suecia fue el único país que disminuyó sus importaciones. Finlandia, Noruega y Portugal, por el contrario, resintieron una considerable baja en sus exportaciones.

El hecho más sobresaliente en el intercambio intrazonal entre los países miembros de la AELI, fue que Suecia rebasó al Reino Unido y se colocó como

*El comercio de la AELI en el primer semestre de 1971
(Millones de dólares y variación porcentual enero-junio 71/enero-junio 70)*

Países	Total de la AELI		Total CEE		Estados Unidos		Resto del mundo		Total mundial	
	Millones	%	Millones	%	Millones	%	Millones	%	Millones	%
Importaciones (cif)										
Australia	399.4	18.6	1 136.0	21.9	66.9	7.9	431.8	26.2	2 034.1	21.6
Dinamarca	953.9	6.5	725.2	- 2.4	186.1	12.0	403.2	10.0	2 268.4	4.5
Finlandia	527.3	9.3	340.5	3.6	63.0	16.9	331.8	0.5	1 262.6	5.6
Islandia	41.8	53.7	24.8	54.0	10.1	87.0	22.6	45.8	99.3	54.7
Noruega	810.8	7.2	497.3	8.6	119.9	- 13.3	557.3	43.4	1 985.3	14.0
Portugal	169.2	13.7	228.8	11.7	54.4	9.9	219.2	4.2	671.6	9.5
Suecia	1 370.2	4.3	1 131.4	- 5.0	317.6	- 2.9	648.4	- 4.1	3 467.6	- 1.0
Suiza	663.4	15.6	2 113.0	15.2	306.6	7.6	521.7	9.9	3 604.7	13.8
Reino Unido	1 837.1	13.2	2 494.8	16.5	1 435.4	- 1.9	6 045.2	7.3	11 812.5	8.8
AELI	1	1	8 691.8	10.8	2 560.1	0.6	9 181.2	9.5	27 306.1	9.9
Exportaciones (fob)										
Austria	419.4	17.4	590.2	8.7	61.9	6.0	451.5	11.0	1 523.0	11.6
Dinamarca	876.2	12.5	397.3	6.5	129.7	- 0.7	323.9	6.5	1 727.1	8.9
Finlandia	476.8	1.1	242.9	- 4.5	59.3	12.5	288.4	- 4.1	1 067.4	- 1.1
Islandia	25.0	- 7.1	9.4	3.3	24.5	25.0	12.3	8.8	71.2	6.4
Noruega	603.8	8.6	339.4	- 2.4	94.5	29.6	205.7	- 11.8	1 243.4	2.8
Portugal	166.3	27.6	75.3	0.5	43.1	20.4	142.6	- 6.1	427.3	8.8
Suecia	1 676.9	18.3	1 014.6	14.7	254.3	29.4	747.5	3.8	3 693.3	14.7
Suiza	626.9	21.3	1 067.2	13.1	229.8	7.6	869.4	8.3	2 793.3	12.8
Reino Unido	1 662.2	7.2	2 262.0	8.3	1 228.5	12.0	5 418.7	10.7	10 571.4	9.8
AELI	6 533.5	12.6	5 998.3	8.7	2 125.6	13.5	8 460.0	8.2	23 117.4	10.0

el exportador individual más importante; esto quedó evidenciado por el incremento de 18.3% que tuvieron sus exportaciones; éstas alcanzaron un valor de 1 667 millones de dólares, cifra que representa más de la cuarta parte de las exportaciones intrazonales, en tanto que las exportaciones británicas a toda la zona se elevaron sólo en 7.2%, con un valor total de 1 662 millones de dólares. (Ver cuadro anexo.)

AFRICA

Los problemas de la industrialización en Africa

En un reciente número de *Nations Nouvelles*, se publicó un importante artículo sobre las perspectivas y los problemas que enfrenta actualmente la industrialización de los países africanos, en el marco de la Organización Común Africano-Malgache (OCAM), en el que se pone de manifiesto que, después de haber logrado su independencia, cada país africano concibió la industrialización bajo la base de su propio mercado y de los límites de su territorio nacional.

A excepción hecha de las empresas mineras, las industrias que se establecieron en Africa fueron, por lo general, pequeñas plantas que no podían lograr altos rendimientos, lo que ocasionaba, entre otras cosas, costos muy elevados.

Estas empresas no podían producir más debido a la estrechez del mercado interno y a que no era posible exportar a los países vecinos, pues en éstos se habían instalado empresas que producían el mismo tipo de producto; además, los impuestos elevaban en tal medida los precios de los productos que no era posible hacer frente a la competencia de los bienes manufacturados adquiridos en Europa o Estados Unidos.

Esta situación no podía durar. Africa, se dice en el artículo, no tiene derecho a concebir su industrialización al nivel de la pequeña empresa ni a la escala reducida de los mercados nacionales de cada uno de los estados. Teniendo en mente lo anterior, los representantes de quince países miembros de la OCAM confiaron al Secretario General de esta Organización la tarea de estudiar los problemas de la industrialización sobre una base regional.

De acuerdo con la OCAM, en la actualidad, en lo que concierne a la

agricultura, la mayor parte de los problemas no se presentan ya tanto en la producción como en la comercialización de los productos. Por el contrario, la industrialización de estos países presenta problemas mucho más complejos: ausencia o insuficiencia de materias primas, falta de personal calificado, costos elevados de las inversiones y de los factores productivos, estrechez de los mercados, deficiencia de las infraestructuras, etcétera.

Los principios sobre los que se basará la industrialización en los mencionados países fueron señalados por el Secretario General de la OCAM; el objetivo es el de lograr la racionalización en el proceso de industrialización, haciendo un recuento de los productos susceptibles de encontrar un mercado en la mayor parte o en todos los países miembros de la OCAM y, eventualmente, en terceros países. Una vez realizada esta selección, será necesario definir las unidades productivas y proponer la instalación de las plantas industriales adecuadas desde el punto de vista técnico, económico y de la solidaridad entre los estados de la OCAM.

De otra parte, desde hace varios años se ha venido presentando cada vez con mayor intensidad un proceso de integración y solidaridad entre los estados miembros de la mencionada Organización, mismo que se manifiesta en realizaciones concretas como son el Acuerdo Africano-Malgache del Azúcar, el Convenio General de Cooperación Fiscal, el Convenio sobre Seguridad Social de los Trabajadores Migratorios, Air Afrique, la Unión Africano-Malgache de Correos y Telecomunicaciones, etc., y será necesario desarrollar cada vez en mayor medida estos lazos de solidaridad a fin de que la OCAM pueda contribuir al desarrollo de todos sus miembros y principalmente de aquellos que se encuentran en un estadio relativamente inferior al resto, como son la República Democrática del Congo, Ruanda y Mauricio.

Por último, este proceso de industrialización deberá contar cada vez en mayor medida con la participación del sector privado europeo. Hasta hace poco, la casi totalidad de los capitales que se invertían en la región africana de referencia provenían de países con los que había estado ligada históricamente, es decir, Bélgica y Francia. Sin embargo, después de haber logrado su independencia y de asociarse con el Mercado Común Europeo, se ha advertido una diversificación de las fuentes de capital, de suerte que todos los países de la CEE se han interesado en estos países africanos.

Problemas del Mercado Común Centroafricano

Si en el pasado los intelectuales de diversas esferas (políticos, economistas y otros) argumentaban acerca del imperativo inaplazable de la unificación de Africa, ahora la importancia se concede a la coordinación y cooperación como fuente de fuerza económica. Además, hoy se supone que el fortalecimiento de la integración económica repercutirá en un aumento del poder de negociación frente a las naciones opulentas, y permitirá al propio tiempo, elevar la cohesión interna de los países africanos, fenómeno ya observado en los componentes de la Comunidad Económica Europea.

Un factor que propicia la integración económica africana es que los estados del continente negro no se ven estorbados por los intereses creados y las discrepancias de tipo nacional que caracterizan a los países más viejos y económicamente más poderosos; asimismo, se estima que en los países africanos prevalece un sentimiento de solidaridad y de conciencia colectiva, que también sería favorable a la integración. Sin embargo, existen factores limitativos, especialmente de tipo económico, que ya han causado problemas a la cooperación entre los estados miembros, como ha acontecido con la Unión Aduanera y Económica Centroafricana (UDEAC, siglas en inglés).

Desde sus inicios, la integración en Africa ecuatorial se consideró como agente del desarrollo económico y, en especial, factor de industrialización. La industria en gran escala requería de esfuerzos mancomunados; incluso llegó a argumentarse que hasta la producción de bienes de consumo exigía, para ser rentable, salidas seguras por encima de los limitados mercados nacionales representados por los estados individuales, lo que demandaba una asociación de más largo alcance que la mera erección de una unión aduanera.

Los países que integran la UDEAC ostentan un nivel económico muy bajo, en términos absolutos, aun cuando se establece la comparación con otros del sector en desarrollo. En un artículo de Lynn Krieger Mytelka, publicado en *Africa Report* (vol. XV, núm. 7), se expresa que: "En 1963, por ejemplo, el producto interno bruto, en la futura área UDEAC fue de sólo 331 000 millones de francos CFA (menos de 1 400 millones de dólares) mientras que en Africa oriental fue de 536 000 millones de francos CFA (alrededor de 2 150 millones de dólares). Hacia 1966 existían 298 esta-

blecimientos industriales en la región UDEAC compuesta por cinco estados, pero en Africa oriental ya había 474 en 1958. El comercio interestatal se vio obstaculizado por el hecho de que eran muy limitadas (y aún lo son) las redes de caminos entre los países integrantes y el ferrocarril que liga Chad y la República Centroafricana con el puerto costero congolés de Pointe Noire, es ineficiente y costos".

Desde 1966 fueron eliminados los aranceles y cuotas entre los cinco estados miembros y ha entrado en vigor un arancel común externo. Para que se aprecien los efectos económicos del proceso integracionista, cabe indicar que, un año antes de la firma del tratado de la UDEAC, el comercio total entre la Unión Aduanera Ecuatorial (UDE, siglas en inglés) y el Camerún, ascendía a 5 213 millones de francos CFA, 6.6% del total de importaciones y 6.3% de las exportaciones totales. Hacia 1967 el comercio interestatal total se había elevado en 24 por ciento, o sea, a un total de 6 848 millones de francos CFA, e implicó el 6.8% de las importaciones totales de la región y el 8% de sus exportaciones totales.

Cerca del 80 por ciento de todos los bienes intercambiados estuvo constituido por manufacturas, cuyo valor comercial fue 14% mayor que el de 1966. En el propio año, el Congo (Brazzaville) exportó el 53% de los productos manufacturados; Camerún, el 29.6%; la República Centroafricana, el 13.2%; Gabón, el 3.4%, y Chad, el 0.4%. La importación registró una relación contraria: Chad, 38.8% de todas las manufacturas comercializadas en el seno de la UDEAC; la República Centroafricana, 22.5%; Gabón, 20.9%; Camerún, 11.5%, y Congo (Brazzaville) 6.3%. Desde luego, es patente el desequilibrio en las operaciones comerciales que se efectúan entre los integrantes de la UDEAC.

Por muchos conceptos, Camerún es la unidad más grande dentro de la UDEAC. Los habitantes de Camerún representan, *grosso modo*, el 45% de los 11 millones que, estimativamente, tiene la UDEAC; además, la economía de Camerún genera el 46% del producto interno bruto de la zona.

Reviste gran importancia en el proceso integracionista la dicotomía que se observa en los niveles de desarrollo económico entre Camerún, Congo (Brazzaville) y Gabón, por un lado, y la República Centroafricana y Chad, por otro.

Del cuadro se desprende que Came-

Diferencias económicas entre los miembros de la UDEAC

	PIB (miles de millones de francos CFA)	PIB per capita en 1965 (francos CFA)	Exportaciones en 1970 (millones de francos CFA)	Distribución de las industrias (%) 1966
Camerún	167.1	32 000	30 168	43.3
Gabón	54.5	116 000	29 680	12.5
Congo	39.3	44 000	11 730	22.0
República Centroafricana	41.8	32 000	7 166	13.7
Chad	59.0	18 000	6 635	8.5

Fuente: *Africa Report*, octubre de 1970.

rún y el Congo son los más industrializados; además, se pone de relieve que la industria tiende a concentrarse en los estados de la costa; la actividad industrial de la UDEAC está localizada en más del 75% en el Camerún, el Congo y Gabón. Estos países aportan el 84% del total de la fuerza de trabajo industrial dentro de la UDEAC y el 83.9% de las ventas exteriores de la región.

Ante el temor de convertirse en perpetuos compradores de los productos de sus socios costeros, los dirigentes de Chad y de la República Centroafricana han exigido que se apliquen las tres medidas compensatorias que el tratado estipula por lo que se refiere a los países miembros de menor desarrollo. La primera es el sistema de impuesto único. Este se aplica en fábrica a todos los productos manufacturados que serán objeto de transacciones dentro de la UDEAC; sustituye a la totalidad de los derechos aduaneros interestatales e impuestos internos que gravaban dichos productos, y ninguno puede ser comercializado si previamente no se le ha asignado una cuota de impuesto único; lo recaudado se redistribuye a cada uno de los estados.

El sistema del impuesto único obedece a la necesidad de impulsar el comercio interestatal, sin que se tenga que recurrir a la protección mediante los impuestos internos. La tasa de impuesto único es inferior a los derechos e impuestos que los productos tendrían que pagar si no existiese la unión aduanera; además, el impuesto único asegura mayores ventajas para la industria local frente a las importaciones y propicia así la sustitución de importaciones. Se trata también de un mecanismo de tipo compensatorio, pues permite que los estados consumidores recuperen parte del ingreso perdido a causa de la desviación de la corriente comercial y, en ciertas ocasiones, puede utilizarse para mejorar la posición competitiva de los productos manufacturados de los países menos desarrollados de la UDEAC, al otorgar una tasa más baja de impuesto al producto de

una empresa localizada en el interior que a un bien similar de una firma establecida en la costa.

La armonización industrial es otra forma de compartir los beneficios más equitativamente, ya que al racionalizar la competencia económica se asegura que la duplicación industrial no abata los beneficios económicos derivados de la integración y que se expanda al comercio interestatal merced a la especialización.

El tercer mecanismo compensatorio de la UDEAC es el llamado Fondo de Solidaridad. Este permite rembolsar a los estados interiores lo recaudado por errores incurridos al registrar las importaciones en los puertos costeros, cuando ellas se envían posteriormente tierra adentro.

El Fondo se alimenta anualmente mediante contribuciones de cada uno de los estados miembros. De los recursos del Fondo, el 65% se proporciona a Chad, y el 35% a la República Centroafricana. En 1968, el Fondo ascendía a 1 850 millones de francos CFA, monto insuficiente para los gigantescos requerimientos de los estados interiores (se piensa en la posibilidad de crear un fondo para fines de inversión, que eventualmente se convierta en el banco para la financiación del desarrollo en la UDEAC).

Lynn Krieger Mytelka señala: "Estudios técnicos revelan las limitadas opciones de los estados integrantes de la UDEAC, dados sus recursos desigualmente distribuidos, la carencia de capital interno para desarrollo, así como la incapacidad para controlar la aplicación de los recursos destinados a objetivos concebidos conjuntamente. En estas circunstancias, surgen presiones por la obtención de ventajas inmediatas, y existe el temor de que se amplíe, cada vez más, la brecha entre los estados miembros".

Ante la vigencia de problemas como los señalados, la UDEAC ha entrado en una fase de ajuste, ya que es imperativa

Libia y la unidad árabe

AARON SEGAL

Los muros de Trípoli ostentan carteles que muestran al joven y sonriente coronel Muhammad al-Khadafy extendiendo sus brazos sobre un mapa de Africa y del Medio Oriente para abarcar la recientemente formada Federación de Egipto, Libia y Siria. La Constitución federal fue aprobada abrumadoramente en el referéndum de septiembre último, y los libios se apresuraron a inscribirse en el Partido de la Unión Socialista Árabe, único partido oficial reconocido.

Desde que asumieron el poder en la asonada de septiembre de 1969, los jóvenes y vehementes militares musulmanes de Libia han perseguido fervorosamente la meta de la unión política árabe. Su celo se ha visto respaldado por generosas contribuciones en efectivo y promesas de que harán aportaciones aún mayores, pues el país, con sólo 2 millones de habitantes, cuenta con reservas de oro y divisas por 2 500 millones de dólares (afectadas sólo levemente por la inconvertibilidad del dólar) y con reservas de petróleo suficientes, cuando menos, para 30 años. Khadafy, al parecer obsesionado por el deseo de proseguir la obra de Nasser, está decidido a utilizar la riqueza de Libia para lograr la dirección política del mundo árabe.

Los obstáculos que se oponen a estas ambiciosas miras son tanto externos como internos. El presidente Sadat, de Egipto, saborea la posibilidad del acceso de los productos de su país al mercado de Libia, así como el apoyo financiero de este país, pero observa con cautela la ambición política de Khadafy y sus camaradas coroneles. La intervención de Libia para ayudar al fracaso del golpe de Estado sudanés y su deseo de derribar a Hassan II, en Marruecos, hace que otros líderes árabes se opongan con mayor vigor a posibles fusiones políticas, incluso con estructura federal más liberal, como la de la Federación Tripartita. La combinación del celo nacionalista y religioso panárabe de Libia (sin alcohol o vida nocturna y con las iglesias transformadas en mezquitas) representan escasa atracción, ya sea para los árabes moderados prooccidentales o para los militantes árabes neomarxistas.

Mientras tanto, los libios dudan, cada vez más, de los efectos positivos de

la importante afluencia de técnicos y hombres de negocios egipcios que, en gran medida, han remplazado a los 20 000 italianos expulsados el año pasado. El problema más agudo de Libia radica en su acentuada limitación de mano de obra calificada y, pese a las cuantiosas inversiones en educación, podría requerirse otra generación antes de que Libia se aproxime a dirigir su propia economía. Aunque los presupuestos gubernamentales ascienden a casi 600 millones de dólares por año para inversiones de capital, se ha erogado menos del 50 por ciento de esa suma, debido a la carencia de libios calificados y a la renuencia a contratar técnicos no árabes.

Muchos ciudadanos de Libia resienten la arrogancia de los egipcios recién llegados y no ven con simpatía la idea de cualquier forma de unión política más estrecha. Hay discrepancias entre los propios tecnócratas (algunos de los cuales prefieren una cooperación económica más estrecha con Túnez y Argelia, cuyas economías son más compatibles con la de Libia, que la de Egipto). Algunos de los 1 300 estudiantes universitarios se hallan decepcionados, también, por la preferencia de los militares por el Islam y el nacionalismo, antes que por el socialismo. Sin embargo, no hay instituciones políticas, fuera de las militares, y una serie actual de juicios teatrales (televisados durante la noche) de empleados públicos y políticos del régimen del exiliado ex rey Idriss, de ochenta años, tiene como fin mostrar diáfano que el gobierno no tolerará ninguna oposición, por débil que sea.

No obstante los persistentes rumores de discordia, el Consejo Revolucionario está de acuerdo en que Khadafy concentre en sus manos tanto la política interna como las relaciones exteriores, en tanto que el mayor Jalloud dirige la economía. La militancia política ha sido moderada por el reconocimiento de que Libia debe continuar, por un largo lapso, apoyándose en las compañías petroleras extranjeras.¹

¹ Sobre las relaciones del nuevo gobierno de Libia y las compañías petroleras véase la nota "La industria petrolera de Libia y el nuevo gobierno", *Comercio Exterior*, México, octubre de 1969, p. 810.

Los planes actuales consisten en que la modesta empresa estatal, Corporación Nacional Libia del Petróleo, pueda extraer y vender su propio petróleo durante cinco años, aunque sea con asistencia externa. Mientras tanto, en vez de la nacionalización, se discute la limitada participación libia en las concesiones existentes y la retención de los actuales controles sobre la producción, destinados a desalentar a las compañías acerca de una rápida cancelación de sus inversiones. Libia nacionalizará las industrias del petróleo y del gas natural, sólo cuando esté segura de contar con la aptitud necesaria para administrarlas, así como para conservar los mercados europeos. Los líderes de Libia estiman que los ingresos petroleros corrientes, después de la última serie de negociaciones,² les permitirán desarrollar la economía nacional, soportar las cargas financieras de una Federación Panárabe poco firme y proseguir una política exterior expansionista, incluyendo la modesta ayuda económica a los estados islámicos africanos negros, tales como Nigeria y Mauritania.

Sin embargo, Libia tiene poco que ofrecer, excepto dinero, y su ánfora de oro petrolero está demasiado ligada con el Islam como para encontrar muchos demandantes. Aunque el ejército libio y las fuerzas de seguridad se acercan a los 40 000 hombres, tienen poca experiencia militar o valor combativo. Pasarán varios años antes de que los pilotos libios hayan dominado el manejo de los aviones de caza jet franceses "Mirage", adquiridos por casi 200 millones de dólares en 1970, y para esa época estos aviones serán ya obsoletos desde el punto de vista militar.

Khadafy, a los 31 años, tiene las ambiciones pero no la habilidad política ni la atracción emocional de Nasser, a quien reverencia y al que desearía, al parecer, imitar. Mientras él podría llevar a los reticentes libios a una liberal federación con Egipto y Siria, son muy débiles las perspectivas de una unión más efectiva.

² Véase "Lecciones de la cooperación de los países productores de petróleo", *Comercio Exterior*, México, febrero de 1971, pp. 104-105.

la continuidad de la organización. Si se exceptúa al Camerún, ninguno de los miembros restantes podría lograr aisladamente sus aspiraciones en la esfera económica.

Los problemas que hasta el presente se han opuesto a llevar la integración a niveles superiores deberían aprovecharse como experiencias para que el África ecuatorial fortalezca su cohesión en el avance económico social, establece Mytelka a modo de conclusión en su análisis.

ASIA

Filipinas: el Estado compra acciones de la Gulf Oil Co.

En su edición del 17 de septiembre último, *Business Asia* dio a conocer la culminación de un acuerdo establecido por la Gulf Oil Co., empresa petrolera norteamericana dueña de la Filoil Refinery Corp., en dos terceras partes, y el Gobierno filipino.

La compañía norteamericana ofreció al Gobierno de Filipinas la mitad de sus acciones, lo que le permite conservar, al propio tiempo, un tercio de las acciones totales. El gobierno aceptó los términos del convenio y aseguró a la compañía, de la que ahora es accionista, que sólo a ella compraría todos los derivados del petróleo que necesite.

La "filipinización" de la Filoil Refinery Corp. fue calificada como "nacionalización disfrazada"; empero, tanto a corto como a largo plazo, los inversionistas norteamericanos (o sea, la Gulf Oil Co.) prevén beneficios sustanciales, el primero de los cuales fue, como ya indicamos, el transformar al gobierno en obligado comprador directo de sus productos.

Además, el convenio de compraventa de la Filoil ha matado en la cuna el proyecto gubernamental de establecer y operar una refinería propia. Aun cabría decir que el acuerdo permitirá una estabilización de los precios de la gasolina en Filipinas, evitando la especulación excesiva de que han sido objeto, en los últimos tiempos, por las diversas compañías extranjeras establecidas en el país.

Aunque el valor de los casi siete y medio millones de acciones de la Gulf Oil Co. aún no ha sido determinado, resulta evidente que el gobierno tendrá que poner al máximo de tensión sus

recursos, para poder cumplir los términos de la "filipinización" del petróleo.

Japón: apertura a los países socialistas

Hoy se advierte, con bastante claridad, que la división política del poder mundial es, al propio tiempo, una división económica. Si se deja de lado a los países en vías de desarrollo de África, Asia y América, los cinco grandes polos de influencia estarían representados por Estados Unidos, Comunidad Económica Europea, Unión Soviética y los países de Europa oriental, China y el propio Japón. Después de la segunda guerra mundial, Japón intensificó su comercio con Estados Unidos, pero en la actualidad, y como una política que se deriva de su mismo proceso de expansión productiva y no sólo de las medidas unilaterales decretadas por el presidente Nixon, el antiguo Imperio del Sol Naciente intenta abrirse aún más a los mercados exteriores que constituyen las otras zonas mundiales de influencia.

Así, se presentan dos líneas de acción, evidentes de suyo. En primer término, la apertura hacia la Unión Soviética; en segundo, los contactos con la República Popular China. Por lo que ve al primer renglón, los japoneses han recibido al ministro de Comercio Exterior de la URSS, N.S. Patolichev, y le han propuesto un amplio plan de cooperación económica, que incluye inversiones para la construcción de un gran oleoducto.

Pero quizá lo más significativo en este sentido sea la apertura hacia China. El contexto en que esta apertura se produce es en extremo relevante. De una parte, Japón ha realizado cuantiosas inversiones en Formosa, y en estos propósitos ha sido alentado incluso por los mismos norteamericanos. De otra parte, China ha denunciado de modo continuo lo que llama "política belicosa" de los círculos gubernamentales japoneses, al grado de que, en ocasiones, algunos comentaristas han calificado las relaciones China-Japón de un estado "latente de guerra". Como cambios que posibilitan el cese de esta situación, cabría mencionar tres.

El primero es el comunicado oficial conjunto que firmaron, por parte de Japón, el ex canciller Aichiro Fujiyama, y por parte de China los representantes de la Asociación de Amistad Chino-japonesa. En el comunicado se enumeran las cuatro condiciones fundamentales para el restablecimiento de las relaciones nor-

males entre los dos países: 1) sólo hay una China; 2) el problema de Formosa es un problema interno de la República Popular China, en el que no deben inmiscuirse, ni unilateral ni multilateralmente, los demás países; 3) debe abrogarse el tratado suscrito entre Tokio y Taipei, porque es ilegal; 4) China debe recobrar el uso de sus plenos derechos en las Naciones Unidas y Formosa debe ser expulsada de la organización internacional. Fujiyama presidía, al firmar el comunicado, una importante delegación de parlamentarios que viajaron a China en visita oficial.

También es significativo el hecho de que el ex ministro japonés de la Defensa, Yasuhiro Nakasone, reconoció a Pakín como el representante oficial y único del pueblo chino. Al propio tiempo, demandó que se le diera el lugar que le corresponde en las Naciones Unidas y se expulsara a Formosa. Nakasone es uno de los políticos más influyentes del Partido Liberal Democrático, y se le considera como viable sucesor del actual primer ministro Eisaku Sato.

Pero, evidentemente, el hecho más destacado es el que se produjo durante la primera semana de septiembre, cuando la más grande de las empresas metalúrgicas japonesas, la Nippon Steel Corp (NSC), aceptó como válidos los cuatro principios de China, como precio para comerciar con ella, aislando así aún más las ya de por sí débiles posiciones de Formosa y Corea del Sur. Concretamente, la NSC ha aceptado: a) no invertir en Formosa ni en Corea del Sur; b) no proporcionar asistencia técnica a esos países; c) abstenerse de suministrar armamentos o cualquiera otra clase de asistencia a los gobiernos de Vietnam del Sur y Camboya, y d) no asociarse con ninguna compañía norteamericana. El presidente de la NSC es Shigeo Nagano, uno de los principales sostenedores del primer ministro Eisaku Sato.

La industria japonesa del acero se ha visto, pues, obligada a concluir que no sólo Estados Unidos es un mercado conveniente, sino que las relaciones comerciales deben ampliarse hasta abarcar China, Unión Soviética y los países del Mercomún europeo.

Así, pues, en el caso presente puede advertirse que, forzada por el propio desarrollo impetuoso de su industria, y ante la necesidad creciente de colocar sus productos en el exterior, la política japonesa tiende a hacerse cada vez más flexible, separándose, como se ha visto ya en Naciones Unidas, de la norteamericana.